



REGIÃO DA CALÁBRIA – PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO 2017/2018

SETOR: AGROINDÚSTRIA

Programa:

Partida da Itália.

Junho



Sábado



Chegada ao Rio de Janeiro e dia livre.



Junho



Domingo

Junho



Segunda

Primeira etapa no Rio de Janeiro onde terá um evento (Food & Wine Testing) de degustação dos produtos, seguido de um encontro com uma rodada de negócios com mais de 40 pessoas entre importadores, distribuidores, compradores de supermercados, restaurantes e jornalistas do setor do Rio de Janeiro e do interior do estado.



Tanto o evento de degustação quanto o match-making serão devidamente divulgados por um serviço de marketing e por uma agência especializada do setor. Estarão à disposição 3 tradutoras consecutivas português/italiano para cada evento, degustação e match-making, além do pessoal da Câmara de Comércio Ítalo-Brasileira do Rio de Janeiro. Tudo será organizado e acompanhado pelo pessoal da Câmara de Comércio Ítalo-Brasileira do Rio de Janeiro.

Junho



Segunda



Partida de manhã cedo para São Paulo, com chegada direta à feira FISPAL South America. Os participantes calabreses terão à disposição um Stand dedicado de 36 m² onde estará bem evidenciado que se trata da Missão da Região da Calábria para a internacionalização. Estarão à disposição, durante todos os dias de feira, 4 interpretes consecutivas.

Junho



Terça



Será organizado fora da feira ou diretamente na feira uma degustação (Food & Wine Testing) dos produtos das empresas calabresas com participação não inferior a 50 pessoas entre importadores, distribuidores, compradores de supermercados, donos de restaurantes, além de jornalistas do setor de São Paulo e do interior do Estado.

Junho



Quarta



Serão organizados na feira encontros de match-making com participantes com o mesmo perfil da degustação (Food & Wine Testing) do dia anterior. Os encontros serão devidamente divulgados por uma agência especializada do setor com ações de marketing previstas em mérito. Estarão à disposição 3 tradutoras consecutivas, além do pessoal da Câmara de Comércio Ítalo-Brasileira de São Paulo para o evento Food & Wine Testing e para os encontros de match-making. Tudo será organizado e acompanhado pela Câmara de Comércio Ítalo-Brasileira de São Paulo.

Junho



Quinta



Partida de manhã para Curitiba, onde haverá um evento (Food & Wine Testing) de degustação dos produtos, seguido pela realização de encontros de match-making com participação não inferior a 40 pessoas entre importadores, distribuidores, compradores de supermercados, donos de restaurantes, além de jornalistas do setor de Curitiba e do interior do Estado do Paraná.

Junho



Sexta



Junho



Sexta

Tanto o evento de degustação quanto o match-making, serão devidamente divulgados por um serviço de marketing e por uma agência especializada do setor. Estarão à disposição 3 tradutoras consecutivas português/italiano para cada evento, degustação e match-making, além do pessoal da Câmara de Comércio Ítalo-Brasileira de Curitiba. Tudo será organizado e acompanhado pelo pessoal da Câmara de Comércio Ítalo-Brasileira de Curitiba.



Partida de Curitiba para a Itália.

Junho



Sabado



DESPESAS E GASTOS:

As empresas pagarão apenas e exclusivamente as despesas da Itália para o Brasil e vice-versa, além de despesas de envio dos produtos para as degustações. Todo o restante, voos internos, hotéis, refeições, transfer, táxis, transportes internos e qualquer outro gasto inerente ao tempo passado no Brasil, exceto despesas extras pessoais, serão de nossa inteira responsabilidade.



ITALCAM

CÂMARA ÍTALO-BRASILEIRA
DE COMÉRCIO, INDÚSTRIA E AGRICULTURA

grazie